

GARRIDO NOGUERA, Celso. "Grupos privados nacionales en México : 1987-1993." -- p. 159-175. -- En: Revista de la CEPAL. Número 53 (Agosto 1994)-

Grupos privados *nacionales en* México, 1987-1993

Celso Garrido

*Universidad Autónoma
Metropolitana - Azcapotzales,
México, D.F.*

Según el autor, un resultado relevante de la reforma económica iniciada en México en 1983, particularmente en la etapa posterior a 1987, es que los grupos privados nacionales alcanzaron liderazgo dentro del nuevo modelo económico. Se trata no sólo de grupos tradicionales reestructurados durante aquella reforma, sino también de nuevos grupos que se formaron o desarrollaron en esos mismos años hasta alcanzar un peso determinante en la economía nacional. El nuevo liderazgo de grupos privados nacionales mexicanos es producto de las estrategias que adoptaron los propios grupos para adecuarse a las condiciones de competencia que les crearía una economía abierta y desregulada, y también de la estrategia gubernamental de privatización de empresas públicas, que cubrió el objetivo de transferir al capital privado nacional el poder económico que tenía el complejo empresarial público. Esto, al tiempo que se intentaba hacer una asignación equilibrada de dicho poder entre esos grupos privados nacionales, y promover el desarrollo de nuevos grupos. En la sección I del artículo se considera el desempeño de los grupos privados nacionales en el período analizado, para mostrar su liderazgo económico. En la sección II se analizan los rasgos generales de las privatizaciones de empresas públicas financieras y no financieras, así como sus diversos efectos en dichos grupos, destacando los aspectos de reingeniería de ellos que subyacen la estrategia de privatización. Por último, en la sección III se esboza un perfil de los principales grupos privados nacionales en 1993, que es necesariamente provisorio debido a los cambios que se producen tanto en la economía nacional como en los propios grupos.

I

El liderazgo económico de los grupos privados nacionales en 1987-1992

En México, como en otras partes de América Latina, los grupos privados nacionales (GPN) se forman por la conglomeración de empresas que desarrollan actividades en uno o varios sectores económicos. Esas empresas son de distinto tamaño, aunque normalmente cada grupo incluye por lo menos una de las grandes empresas que operan en el país. Identificar con precisión el liderazgo económico de los GPN supondría conocer todas las empresas que los integran, así como la importancia de las actividades de cada una de ellas y los resultados conjuntos que logran. En el caso de México eso es difícil, tanto por limitaciones de las fuentes de información disponibles como por problemas metodológicos en la definición de grupo que ellas utilizan. Para evitar conclusiones sesgadas, por lo tanto, hemos considerado de manera conjunta la información disponible sobre los grupos y las grandes empresas que los integran. En esta sección se presentan primero los elementos que muestran el liderazgo de las empresas privadas nacionales dentro del conjunto de las grandes empresas en la economía nacional, luego se examina el liderazgo económico de los

GPN en el universo de los grupos líderes y, por último, se exploran algunas relaciones entre el liderazgo de empresas privadas nacionales y el de los GPN, para aportar elementos adicionales al conocimiento del liderazgo de estos últimos. Tanto al considerar las grandes empresas como los grupos económicos, se describe primero el liderazgo que ejercen en conjunto y luego se identifica la importancia relativa que tienen los grupos privados nacionales frente a los públicos y transnacionales. Estos ejercicios se realizan sobre la base de las encuestas anuales de la revista *Expansión* en 500 grandes empresas y 100 grupos económicos que operan en el país.¹

1. El liderazgo privado nacional en las grandes empresas

Desde 1987 las grandes empresas que actúan en México han aumentado su gravitación en la economía nacional, como puede observarse en los indicadores que corresponden a la mencionada muestra de las 500 mayores empresas (cuadro 1).

CUADRO 1

México: Indicadores de la importancia económica de las 500 mayores empresas de México, ^a 1987-1992

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Ventas/PIB (%)	20.01	20.27	18.51	18.16	21.60	24.67
Margen de utilidad neta (%)	5.11	5.32	6.20
Pasivo en mayores empresas / Pasivo total (%)	27.06	34.21	29.35
Saldo en la balanza comercial (millones de pesos) ^b	31 300 000	34 400 000	2 500 000
Personal ocupado (número)	625 016	622 908	698 443	807 616	621 464	878 052

Fuente: Elaboración propia con datos de la revista *Expansión*, México, D.F., Expansión S.A., e indicadores económicos del Banco de México (Banxico).

^a Se excluye Pemex del total de las 500 mayores empresas de México; se trabaja con datos para las mayores empresas.

^b Saldo en la balanza comercial para 1990, 1991 y 1992 incluye Pemex.

□ La elaboración de las bases de datos para este trabajo estuvo a cargo de Anabel Correa y Aurea Angélica Pérez. Para el análisis de las encuestas de la revista *Expansión* se contó con la asesoría de Carmen Aguilar, Jefa de proyectos especiales de dicha publicación. Las conclusiones son de responsabilidad exclusiva del autor.

¹ La revista *Expansión* se publica en México, D.F. Una limitación importante de estas muestras es que año a año varían las empresas y grupos que las componen, lo que restringe el alcance de las comparaciones intertemporales.

Para nuestros fines, el más útil de dichos indicadores es la proporción que guardan las ventas con respecto al PIB, la que se incrementó en más de cuatro puntos porcentuales entre 1987 y 1992. Este aumento es de por sí significativo, pero se hace aún más relevante si se considera que se dio sobre la base de un crecimiento acumulado del PIB, entre 1989 y 1992, del orden de los catorce puntos porcentuales, medido en términos reales.

Otros indicadores valiosos de la importancia que tiene ese conjunto de empresas son el empleo que ellas generan, que habría aumentado 40% en esos años, y su balanza comercial. Esta presenta superávit —aunque decrecientes al final del período— debido al incremento de las importaciones de bienes de capital e intermedios que acompañó al ciclo de crecimiento de la economía durante el período analizado.

Esa evolución positiva de las grandes empresas estuvo acompañada de una tendencia al aumento de su margen de utilidad neta, como lo sugieren observaciones para dos de los años considerados. Sin embargo esto no es concluyente, porque en ese período operaron otras fuerzas económicas que producían efectos contrarios sobre este margen, tales como la estabilización de precios lograda con la aplicación del Pacto de Solidaridad Económica y el impacto de la competencia internacional provocado por la apertura unilateral del comercio exterior mexicano a partir de 1987.

El crecimiento de la actividad de las grandes empresas por encima del aumento del PIB se financió con endeudamiento tanto en los mercados internacionales como en el país. El primero elevó la participación de los pasivos en moneda extranjera en el pasivo total de las empresas, con lo que se revirtió en ellas la tendencia de los años anteriores a reducir las deudas contratadas en aquella moneda.

Este nuevo endeudamiento en dólares de las grandes empresas se inscribió dentro de un cambio más general en la posición financiera del sector privado en México. Este cambio se observó a partir del inicio del ciclo de inversión impulsado por la inversión privada, cuando el sector privado pasó de una situación superavitaria a otra deficitaria.

Desde un punto de vista macroeconómico, ese déficit del sector privado se está financiando mediante una combinación del superávit gubernamental y el ahorro externo al que acceden crecientemente las grandes empresas.²

² El retorno de algunas grandes empresas a los mercados

Establecido este cuadro general de liderazgo de las grandes empresas, es posible considerar ahora la importancia relativa que en él tienen las empresas públicas, las empresas privadas nacionales y las empresas transnacionales.

Como es de esperar, las empresas nacionales privadas y públicas consideradas en su conjunto son numéricamente predominantes en este universo de grandes empresas. Pero ha cambiado marcadamente la participación de unas y otras: entre 1987 y 1992 el número de empresas privadas nacionales que figuran entre las 500 mayores aumentó de 366 a 419, mientras que el de empresas públicas se redujo de 44 a sólo 9.

Esta primera evidencia del cambio en la posición relativa de las empresas privadas refleja el impacto que tuvo en ellas la estrategia de privatización de las empresas públicas aplicada por el gobierno en este período; hacia 1992 estas últimas sólo representaban el 2% de las entidades de la muestra, mientras que las privadas nacionales habían llegado a constituir el 84% de la misma.

Por otra parte, en el período disminuyó el número absoluto de empresas transnacionales dentro de este universo. El dato, sin embargo, no es concluyente, ya que hay otros que muestran la importancia creciente de este tipo de empresas en la economía mexicana actual, en particular en el sector de las exportaciones no tradicionales.³ En todo caso, este cambio numérico en la participación de las empresas privadas nacionales dentro del universo de las 500 es un primer indicador del nuevo peso relativo de ellas en la economía nacional.

Para aquilatar la importancia de dicho cambio, sin embargo, es necesario considerar el nivel relativo de actividad económica que logran los distintos tipos de empresas, medido a través de sus ventas como proporción del PIB (cuadro 2).

Este indicador de desempeño confirma el liderazgo de las grandes empresas privadas nacionales, ya que durante el período considerado el incremento de las ventas de las 500 fue de 4.66% del PIB, mientras que el de las privadas nacionales fue de más del 8%, es decir, 70% superior.⁴ Por su parte, las ventas

financieros internacionales voluntarios no sólo se dio en los mercados de deuda sino también en el mercado accionario de Nueva York, mediante la emisión de American Depositary Receipts (ADR).

³ Véase un análisis reciente de la evolución e importancia de la inversión extranjera en México en Peres, 1990.

⁴ En la información sobre la participación relativa en las ventas no

CUADRO 2

México: Participación de las empresas estatales, privadas nacionales y transnacionales en las 500 mayores empresas,^a 1987-1992

Empresas	1987			1988			1989		
	Nº de empresas	%	Ventas (% del PIB)	Nº de empresas	%	Ventas (% del PIB)	Nº de empresas	%	Ventas (% del PIB)
Estatales	44	9.00	3.5	22	4.60	3.10	23	4.80	3.37
Privadas nacionales	366	73.2	10.91	396	79.20	11.02	406	81.20	9.77
Transnacionales	89	17.80	5.56	81	16.20	6.15	70	14.00	5.37
<i>Total</i>	<i>499</i>	<i>100.00</i>	<i>20.01</i>	<i>499</i>	<i>100.00</i>	<i>20.27</i>	<i>499</i>	<i>100.00</i>	<i>18.51</i>

Empresas	1990			1991			1992		
	Nº de empresas	%	Ventas (% del PIB)	Nº de empresas	%	Ventas (% del PIB)	Nº de empresas	%	Ventas (% del PIB)
Estatales	13	2.80	1.20	13	2.80	0.55	9	2.00	0.45
Privadas nacionales	411	82.2	11.50	404	82.20	14.85	419	83.80	19.14
Transnacionales	75	15.00	5.46	82	15.00	6.20	71	14.20	5.08
<i>Total</i>	<i>499</i>	<i>100.00</i>	<i>18.16</i>	<i>499</i>	<i>100.00</i>	<i>21.60</i>	<i>499</i>	<i>100.00</i>	<i>24.67</i>

Fuente: Datos de la revista *Expansión*, 1988 a 1993, México D.F., Expansión S.A.

^a No se incluye Pemex.

de las empresas públicas decrecieron significativamente a lo largo del período, de 3.54% del PIB a menos de 0.5% de él.

El incremento relativo de las ventas de las empresas privadas nacionales se explica en parte porque éstas capitalizaron la disminución de las operaciones de las empresas públicas; pero este factor sólo justifica un incremento de tres puntos porcentuales del PIB. Los otros cinco puntos deben considerarse consecuencia de la propia evolución de dichas empresas privadas.

Por último, en lo que se refiere a la participación de las transnacionales en las ventas totales, la información disponible indica que ésta se redujo en medio punto del PIB durante los años considerados, aunque sobre esta información caben las mismas reservas hechas más arriba con respecto al número de empresas de este tipo en la muestra.

En conclusión, el análisis de las ventas realizadas por los diversos tipos de empresas de la muestra indica que en el período las empresas pri-

vadas nacionales pasaron a tener un marcado liderazgo económico y que éste se logró por el incremento de la concentración económica debido a las privatizaciones y por el desempeño de las propias empresas privadas nacionales. Así, éstas participaron más que proporcionalmente de la expansión de las 500, desplazando a firmas no integradas en este universo.

La concentración económica en beneficio de las empresas privadas nacionales se hizo más evidente al considerar en detalle la situación de las 50 mayores empresas entre las 500. Para ello se analizó un año particular, 1989,⁵ indicando las ventas de estas 50 con y sin Pemex y, en el segundo caso, estimando el impacto de las privatizaciones de Telmex y la Compañía Mexicana de Aviación, aunque éstas se llevaron a cabo con posterioridad a la encuesta de la revista *Expansión* (cuadro 3).

Destaca ante todo que las 50 mayores empresas concentraron un segmento significativo de la actividad de las 500 mayores empresas, pues las ventas de

se incluyó a Pemex entre las empresas públicas, para evitar el sesgo que introduce el extraordinario tamaño de esta empresa.

⁵ Se eligió este año porque marca el inicio de las grandes privatizaciones que habrían de reflejarse en la estructura del liderazgo de los GPN.

CUADRO 3

México: Las 50 mayores empresas entre las 500 incluidas en la muestra,^a por tipo de propiedad, 1989

	VT50/PIB (%) ^b	VT50/VT500 (%) ^c	Empresas públicas		Empresas privadas nacionales		Empresas transnacionales	
			Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Con Pemex	18.93	73.33	9	39.98	26	16.88	15	16.46
Sin Pemex	11.62	62.79	8	16.28	26	23.55	15	22.96
Sin Pemex y con privatización de Telmex y la Compañía Mexicana de Aviación	11.62	62.79	6	8.69	28	31.14	15	22.96

Fuente: *Expansión*, México, D.F., Expansión S.A.

^a Encuesta de la revista *Expansión* para 1989.

^b VT50/PIB: Ventas totales de las 50 mayores empresas como porcentaje del PIB.

^c VT50/VT500: Ventas totales de las 50 mayores empresas respecto de las ventas totales de las 500 empresas de la muestra.

las primeras representaron 73% de las ventas de las segundas si se incluye a PEMEX, y 63% si se lo excluye. Entre las 50 primeras empresas hay 26 empresas privadas nacionales cuyas ventas representan 16.8% de las ventas totales de las 500 si se incluye a PEMEX, y 23.57% si éste se excluye.

Por su parte, las ventas de las 15 empresas transnacionales que se ubican entre las 50 equivalen a 16.4% de las ventas totales de las 500 considerando PEMEX, y 23% si ésta no se incluye.

Sin embargo, el perfil cambia significativamente si se consideran los efectos de sólo dos de las privatizaciones hechas con posterioridad a la encuesta: la de Teléfonos de México (Telmex) y la de la Compañía Mexicana de Aviación (CMA). La incorporación de estas dos empresas a las privadas nacionales aumenta el número de estas últimas a 28, y transforma en mayoritaria su participación en las ventas totales de las 50 primeras grandes empresas (31.14%). Esto es especialmente significativo si se considera además que la gran mayoría de esas 28 empresas privadas nacionales forman parte de no más de 11 GPN, como se ve en el próximo apartado.

2. El liderazgo privado nacional en los grupos económicos⁶

La relevancia que tienen en la economía mexicana los grupos económicos, entre los que se incluyen los

GPN, se confirma con los datos de una muestra de los 59 mayores grupos económicos en el país entre 1987 y 1991. Entre los indicadores considerados destaca el comportamiento de las ventas totales de esta muestra como proporción del PIB, las que oscilaron en valores del orden del 12 al 15%, equivalentes a proporciones de entre el 60 y el 68% del total de las ventas de las 500 mayores empresas en esos mismos años (cuadros 1 y 4).

Al igual que observamos en las grandes empresas, durante el período de análisis los 59 grupos económicos incrementaron su importancia en la economía mexicana, como lo muestra el hecho de que sus ventas totales aumentaran en casi tres puntos del PIB en el contexto de crecimiento del producto ya mencionado. Sin embargo, esa expansión del conjunto de grupos tuvo un ritmo más moderado que la de las grandes empresas, ya que sus ventas totales aumentaron en 2.78 puntos porcentuales y su personal en 27%, en tanto que durante el mismo intervalo las cifras correspondientes en las grandes empresas fueron de 11% y 40%, respectivamente. La explicación de este ritmo más lento surge al considerar los comportamientos de los grupos privados nacionales, de los estatales y de los transnacionales, lo que se hace luego.

El crecimiento de las actividades de los 59 grupos económicos se financió aumentando su endeudamiento a partir de una situación de bajo apalancamiento a la que habían llegado gracias a la acelerada reducción de su deuda entre 1987 y 1989. Dentro del aumento actual de su endeudamiento destaca el alza

⁶ Por limitaciones de la información el análisis de los grupos económicos sólo cubre hasta 1991.

CUADRO 4

México: Indicadores sobre los 59 mayores grupos económicos,^a 1987-1991

	1987	1988	1989	1990 ^b	1991 ^b
Ventas totales/PIB (%)	11.92	11.65	13.30	15.30	14.70
Capital contable/PIB (%)	17.56	15.39	16.89	15.38	12.69
Personal (número)	477 629	479 448	537 468	602 805	607 925
Apalancamiento ^c %	89.05	58.63	51.70	58.37	67.91
Pasivos en moneda extranjera/ pasivo total de los 59 mayores grupos %	57.99	25.86	47.17	45.76	51.58

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la revista *Expansión*, México, D.E., Expansión S.A., e indicadores económicos de Banxico (1988-1992).

^a Se incluyen empresas estatales, sin considerar Pemex.

^b Hubo empresas que no proporcionaron información para estos años.

^c Pasivo total/capital contable.

de los pasivos en moneda extranjera, que entre 1988 y 1991 duplicaron su participación en los pasivos totales hasta representar el 50% de ellos, mientras que en ese mismo año las 500 mayores empresas mostraban niveles de endeudamiento en moneda extranjera del orden del 34% de sus respectivos pasivos totales.

Dentro de esta situación general de los grupos económicos, los grupos privados nacionales tuvieron una evolución particular que los colocó en posición de liderazgo respecto de los grupos estatales y transnacionales (cuadro 5).

Como era de esperar, los grupos nacionales estatales y privados tuvieron el predominio en la muestra, tanto en términos numéricos como en la importancia de sus ventas como proporción de las ventas totales de los 59 grupos. Pero en el período se observó un cambio en la participación relativa de los grupos estatales y los privados nacionales, ya que los primeros disminuyeron su número y su participación en las ventas entre 1987 y 1989, para luego desaparecer de la muestra. En general, esta evolución de los grupos estatales se debió a las privatizaciones de empresas públicas, mientras que la situación particular de los dos últimos años se dio porque ningún grupo estatal contestó la encuesta de la revista *Expansión*.

En contraste, los grupos privados nacionales incrementaron apreciablemente su participación en las actividades del conjunto de los 59 grupos considerados, ocupando el espacio dejado por los grupos estatales y aun expandiéndose en detrimento de los transnacionales. Conforme a los datos de esta muestra, en 1991 estos grupos privados nacionales habrían llegado a tener el predominio absoluto en la muestra, ya que

CUADRO 5

México: Indicadores de liderazgo en los 59 mayores grupos económicos, por tipos de grupo ^a, 1987-1991

Tipos de grupos	Nº de grupos	Participación en las ventas (%)	Capital contable (%)
1987			
Estatales ^b	5	17.6	41.5
Privados nacionales	44	68.5	53.0
Transnacionales	10	13.9	5.4
Total	59	100.0	100.0
1988			
Estatales ^b	4	17.9	37.7
Privados nacionales	45	72.3	59.2
Transnacionales	10	9.9	3.1
Total	59	100.0	100.0
1989			
Estatales ^b	2	12.9	26.1
Privados nacionales	53	79.3	71.6
Transnacionales	4	7.8	2.3
Total	59	100.0	100.0
1990 ^{c b}			
Estatales ^b	—
Privados nacionales	53	88.87	93.35
Transnacionales	6	11.13	6.65
Total	59	100.0	100.0
1991 ^{c b}			
Estatales ^b	—
Privados nacionales	54	97.07	96.89
Transnacionales	5	2.93	3.11
Total	59	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la revista *Expansión*, México, D.F., Expansión S.A., 1988 a 1992.

^a Se incluyen empresas estatales, sin considerar Pemex.

^b La ausencia de información sobre empresas estatales se debe a falta de respuesta a la encuesta.

^c Incluye empresas privatizadas: Teléfonos de México.

efectuaron el 97% de las ventas totales de los 59 grupos. Sin embargo, estos datos deben ser tomados con cautela, por la ausencia de los grupos estatales a partir de 1990 y por la marcada disminución de la presencia de los grupos transnacionales, todo lo cual sugiere problemas de consistencia derivados de que no son siempre los mismos grupos los que responden a las encuestas.

En todo caso, la información disponible permite señalar que la reducida expansión del conjunto de los 59 grupos indicada más arriba resultó de un balance de movimientos contrarios de los grupos estatales y transnacionales, por un lado, y de los grupos privados nacionales, por otro; porque mientras los dos primeros disminuían su participación en la muestra o desaparecían de ella, los últimos

incrementaban en más del 40% su participación en las ventas totales de dicha muestra. La proporción de las ventas de estos GNP respecto del PIB pasó del 8 al 14%, lo que ilustra su acelerada expansión en estos años.

En general, y con las reservas indicadas, es posible concluir que los GPN tienen el liderazgo económico en el conjunto de los 59 grupos, a lo que ha contribuido la transferencia de poder económico de los grupos estatales hacia los privados nacionales, como consecuencia de las privatizaciones.

Pero este liderazgo de los GPN tiene otra característica, que es la concentración del poder económico en los más grandes de ellos. Esto se confirma al analizar la evolución que han tenido los diez mayores GPN dentro de la muestra de 59 grupos (cuadro 6).

CUADRO 6

México: Participación de los 10 mayores grupos económicos privados nacionales en la muestra de los 59 mayores grupos económicos, ^a 1987-1991
(Porcentajes)

	1987	1988	1989	1990	1991
En las ventas totales	44.03	45.32	42.97	47.80	56.04
En el capital contable	31.28	40.44	41.52	50.43	55.12

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la revista *Expansión*, 1988 a 1992, México D.F., Expansión S.A.

^a Se incluyen empresas estatales, sin considerar Pemex

Entre 1987 y 1991 estos diez GPN incrementaron en 12 puntos porcentuales su participación en las ventas totales de los 59 grupos considerados anteriormente: llegaron a representar más de la mitad de ellas, lo que en 1991 les significó controlar ventas equivalentes a más de ocho puntos porcentuales del PIB. Dado que las ventas de estos 10 GPN representaban casi el 60% de las realizadas por los 54 GPN incluidos en la muestra en 1991, puede decirse que el nuevo liderazgo de los GPN dentro del nuevo modelo económico en el país se basa en general en una notable concentración del poder económico en su favor, pero en particular en el poder económico de esta reducida cúpula de GPN que acabamos de describir.

Para cerrar esta sección sólo falta considerar los vínculos que existen entre estos GPN y las grandes empresas privadas mexicanas que lideran el universo de las 500 mayores empresas. A pesar de las mencionadas limitaciones de las encuestas de la revista *Ex-*

pansión, cabe extraer de ellas algunas relaciones de interés para nuestros fines.

En nuestro ejercicio se seleccionaron diez de los mayores GPN en 1992, y se identificó el número de empresas que integran cada grupo, cuántas de ellas forman parte de las 500 mayores empresas del país, cuál de éstas tiene la posición más destacada en aquel universo, cuál es su giro de actividad y su lugar dentro de él y, por último, cuál es su comportamiento exportador medido sobre la base de la encuesta de las mayores empresas exportadoras hecha por la revista *Expansión* (cuadro 7).

Destaca ante todo el hecho de que todos los GPN considerados incluyen empresas que se hallan entre las 500 mayores, y que ninguna de ellas rebasa la posición noventa y cinco dentro de ese ordenamiento (en un solo caso la empresa de referencia figura entre las diez primeras de dicha muestra). Esto podría entenderse como un indicio de que estos GPN tienen un lugar importante pero subordinado dentro

CUADRO 7

México: Indicadores para los diez mayores grupos privados nacionales y sus vínculos con las grandes empresas, 1992 ^a

Grupo	Posición del grupo	Ventas (millones de dólares)	Total de empresas del grupo	Total de empresas del grupo entre las 500 mayores empresas	Principal empresa del grupo incluida entre las 500 mayores empresas	Posición entre las 500 mayores empresas	Giro de la empresa	Posición dentro del giro	Posición entre las 500 mayores empresas exportadoras
Vitro	1	3 308.90	92	47	Vidrio Plano	76	Vidrio	1	24/55/80
Carso	2	2 554.42	6	6	Telmex	1	Comunicaciones	1	4
Alfa	3	2 492.75	10	10	Hylsa	8	Hierro y acero	2	43
					Petrocel	41	Petroquímica	5	14
					Sigma	49	Alimentos	6	
Cemex	4	2 213.20	42	18	Empresas Tolteca	20	Cemento	1	52
Visa	5	2 100.10	106	7	Cervecería Cuauhtémoc	17	Cerveza	1	53/58
					Ind. Embotelladora de México	95	Refrescos	4	
					Novum	27	Petroquímica	2	27
Desc	6	1 654.20	124	13	Spicer	17	Autopartes	1	13
					Univasa	73	Alimentos	8	
									5/9/12/48
Minera México	8	937.35	40	6	Ind. Minera México	21	Minería	1	
La Moderna	9	921.57	15	2	La Moderna	16	Tabaco	1	75
Peñoles	14	732.80	30	18	Met-Mex Peñoles		Minería	2	74

Fuente: Revista *Expansión*, Series "Las 500 mayores empresas", "Las 500 mayores empresas exportadoras" y "Los grupos económicos," Año 1992, México, D.F., Expansión S.A.

^a Los grupos privados nacionales incluidos aquí no son los diez primeros en la encuesta a los mayores grupos económicos de la revista *Expansión* en 1992, por considerarse que algunos de ellos no eran representativos para este ejercicio. Para seleccionar la posición más relevante de la empresa correspondiente a un grupo se tomó el lugar más alto alcanzado por ésta en 1987-1993.

de la cúpula de los grandes grupos, pero no es así. Puede observarse que todos ellos cuentan con dos o más empresas entre las 100 más grandes, y hay casos como el de Vitro, que tiene 47 de sus empresas dentro del universo de las 500. Esto sugiere que la forma de captar la información en la muestra no registra el hecho de que no se trata de empresas independientes sino de integrantes de un grupo. Si se consolidaran estas actividades por lo menos a nivel de división, las empresas del grupo tendrían una posición mucho más destacada que si se las considera a nivel individual.

Por otra parte, se observa que las empresas de estos grupos son líderes en los giros en que partici-

pan, los que a su vez corresponden a los segmentos más dinámicos del mercado interno. Asimismo, las empresas de los diez mayores GPN tienen una posición destacada como exportadoras dentro del nuevo modelo económico. Por último, la información muestra que en estos GPN conviven los que tienen inversiones diversificadas, como Carso, Alfa o Desc, con los que están concentrados en un campo de actividad dominante, como Vitro, Visa o los grupos mineros.

En conjunto, lo anterior indica que el liderazgo de los GPN se basa en una sólida posición competitiva de las grandes empresas que los constituyen.

II

La privatización de las empresas públicas: un factor de cambio de los grupos privados nacionales

Como en otros procesos de reforma estructural llevados a cabo en América Latina durante los últimos años, la privatización de las empresas públicas en México representó el desmantelamiento del llamado "Estado empresario" en beneficio de un nuevo protagonismo del empresario privado en la acumulación de capital.⁷ Para dar una idea del alcance de este cambio cabe señalar que en 1982 el Estado mexicano participaba en 63 ramas de actividad económica, en 45 de ellas intensivamente a través de 1 145 empresas paraestatales. En 1993, el Estado sólo conservaba 264 de estas empresas, y se había retirado de treinta ramas de la economía (Rogozinski, 1993).

La estrategia mexicana de privatizaciones se cumplió en dos etapas marcadamente diferenciadas. La primera transcurrió bajo la administración De la Madrid entre 1983 y 1988, y en ella se buscó desvincular esas entidades desde el punto de vista presupuestario. La segunda etapa, que se inició en 1989, es la más relevante para nuestro argumento, ya que en ella se produjo la transferencia efectiva de la propiedad de las grandes empresas públicas industriales, de servicio y financieras al sector privado. La magnitud de estas operaciones la da el hecho de que con dichas ventas ingresaron a las arcas del Estado más de veinte mil millones de dólares.

Aunque el capital extranjero tuvo alguna participación en este proceso, el 93% de las empresas públicas privatizadas pasaron a manos del gran empresario privado nacional (Rogozinski, 1993). Tal resultado no fue un producto directo de las fuerzas económicas, ya que para estas privatizaciones no se utilizó la venta de las empresas en los mercados de capitales. En general, el sistema utilizado por el gobierno para asignar las empresas públicas a los particulares fue la subasta. Dentro de ésta se aplicaron diversos mecanismos de selección y calificación, mediante los cuales se establecía primero qué empresarios tenían

derecho a participar en el concurso para adquirir las empresas, y luego éstas se asignaban entre los concursantes efectivos en razón de argumentos técnicos, financieros y otros.

Desde el punto de vista de la situación de las grandes empresas y grupos económicos, puede decirse que estas privatizaciones fueron un gran acto de reingeniería empresarial orientado por el Estado, ya que la estrategia gubernamental buscó fortalecer a los grandes grupos privados nacionales como actores del nuevo modelo económico, transfiriéndoles sus cuotas de poder económico.

Pero esto no se dio en forma lineal, ya que se debió atender a un cierto balance en la distribución de aquel poder económico entre los distintos grupos, junto con promover la formación o desarrollo de nuevos grupos económicos que ampliaran la cúpula empresarial tradicional. Todo ello en el contexto de incrementar la competitividad de estas grandes empresas de cara a las condiciones que creaba la nueva economía, más abierta y desregulada.

Los grandes capitales privados mexicanos resultaron interlocutores relativamente maduros para esta estrategia, en lo que se refiere a su capacidad de asumir la dirección de esas grandes entidades económicas con un porcentaje de éxito razonable hasta el momento.

Los recursos para enfrentar las compras de empresas fueron obtenidos por muchos de los grupos compradores mediante la organización de paquetes financieros en los que su aportación de capital propio fue minoritaria, por lo que para dichos grupos la compra de empresas públicas significó al mismo tiempo acceder al control de importantes montos de capital de otros inversionistas.

La aportación de capital propio, en ciertos casos, consistió en un cambio de activos desde títulos de la deuda pública interna a activos reales de las empresas públicas, ya que muchos de los compradores de estas últimas tenían control importante de aquella deuda. En otros casos, para pagar las empresas compradas

⁷ Véase una reflexión general sobre este proceso en Muñoz, 1993.

los adquirentes regresaron al país capitales mexicanos domiciliados en el exterior, contando para ello con el incentivo de estímulos fiscales específicos. No se ha informado sobre la parte de estos capitales repatriados que fue aplicada a la adquisición de empresas públicas.

Pero la forma más importante para financiar tales adquisiciones parece haber sido la captación de fondos de inversionistas en el mercado financiero local y en los mercados internacionales, lo que ha tenido consecuencias para la gestión posterior de las empresas: éstas deben ofrecer rendimientos atractivos para los accionistas o deben cumplir con los acreedores.

El proceso de privatización de empresas públicas tuvo modalidades distintas y efectos también distintos en la configuración del liderazgo de los GPN, dependiendo de que ellas pertenecieran a los sectores industriales y de servicios o al sector financiero, por lo que conviene considerar ambas cosas separadamente.

1. Privatización de empresas públicas industriales y de servicios

El antecedente clave para la actual privatización de tales empresas fue la desincorporación de las empresas comerciales e industriales que eran parte de los grupos financieros privados en el momento de la nacionalización de la banca en 1982 y que habían que-

dado en manos del Estado, a pesar de que ello no era lo deseado al decidirse aquella nacionalización.

La privatización de esas empresas no tuvo carácter público, por lo que no pudo saberse cuánto se pagó por ellas, quién las compró o cómo se decidió cada adjudicación. Sin embargo, algunas evidencias sugieren que esas privatizaciones habrían provocado el primer gran reacomodo de los grupos empresariales en el marco de la reforma macroeconómica.

En lo que se refiere a las privatizaciones realizadas desde 1989 en adelante, en el cuadro 8 se registran doce de las mayores operaciones realizadas por la administración Salinas de Gortari. Como es previsible, el impacto de cada una de estas privatizaciones sobre la estructura de poder económico del empresario privado mexicano difirió mucho, dependiendo del sector de actividad en que operaba la empresa privatizada, así como del tamaño relativo de ella y su poder de mercado. Por otra parte, en estas privatizaciones de empresas industriales y de servicios no es posible detectar más criterios generales que los indicados más arriba; por el contrario, se observan diferencias importantes entre ellas que parecen responder al modo en que los sectores involucrados procesaron las privatizaciones en cada caso.

Escapa a los alcances de este trabajo considerar en detalle casos particulares, pero es posible ilustrar con algunos ejemplos la naturaleza de aquellas diferencias y sus efectos sobre el liderazgo de los GPN.

CUADRO 8

México: Algunas privatizaciones de empresas públicas no financieras, 1989 y 1990

	Empresas	Fecha de la venta	Comprador	Giro	Subasta (millones de dólares) ^a
1	Teléfonos de México	13 dic. 1990	Grupo Carso, S.W. Bell	Telecomunicaciones	1 760.0
2	Cananea Mining Co.	28 sep. 1990	France Cable and Radio	Minería de cobre	475.0
3	Aeronaves de México	12 jun. 1989	Mexicana de Cananea	Línea aérea	268.0
4	Co. Mexicana de Aviación	22 agos. 1989	Icaro Aerotransportes	Línea aérea	140.0
5	Fomento azucarero	13 ene. 1989	Grupo Xabre	Refinería de azúcar	89.0
6	Conasupo, planta Tutitlán	23 feb. 1990	Grupo Beta San Miguel	Aceite vegetal, semillas	74.5
7	Grupo Diana	27 oct. 1989	Unilever	Tractores, autobuses, motores y otros	56.0
8	Refinerías de azúcar	1º oct. 1990	Consorcio "g" (Cummins)	Refinería de azúcar	54.5
9	Mexinox	23 mar. 1990	Corp. Indus. Sucrum	Hierro y acero	47.6
10	Refinerías de azúcar	19 jun. 1990	Ahorrinnox	Refinería de azúcar	42.6
			Anermex		

Fuente: Laura Carlsen, Changing Hands: Mexico's privatization program proceeds in the transfer of State-owned to private hands, *Business Mexico*, vol. 1, junio de 1991, p. 32. Citado en Nora Lustig, *The Remaking of the Economy*, Washington D.C., The Brookings Institution 1992, p. 106.

^a Para conversión a pesos, se debe utilizar el tipo de cambio de la fecha de venta.

Destaca en primer lugar el caso de Telmex, empresa que fue adjudicada en 1 760 millones de dólares al Grupo Carso que preside Carlos Slim, asociado con France Cable y Southwest Bell. A diferencia de lo que se hizo en otros países de América Latina al privatizar compañías telefónicas públicas, en México se optó por venderla como una sola entidad, con el monopolio sobre el servicio durante un tiempo limitado. Sobre el Grupo Carso cabe señalar que fue originado por su fundador a partir de actividades en el ámbito bursátil a fines de los años setenta, y que fue integrando grandes empresas que operaban en giros industriales, comerciales y de servicio. Sin embargo, la adquisición de Telmex lo convirtió de inmediato en un grupo gigante entre los que operan en el país.

Por su tamaño y significado económico, así como por el tipo de gestión que han realizado sus nuevos propietarios, Telmex ha pasado a ser una pieza clave en el funcionamiento de la economía nacional de hoy, y ha colocado al Grupo Carso a la cabeza de los grandes grupos privados nacionales.

En particular, esto es resultado de una combinación entre, por un lado, el papel económico y técnico de esta empresa en la economía nacional, y por otro, la agresiva estrategia de colocación de ADR de Telmex en la Bolsa de Nueva York que ha llevado adelante el Grupo Carso, con lo cual logró una importante captación de fondos y puso a estos títulos entre los primeros de los mercados emergentes, por sus extraordinarios rendimientos.

Esta estrategia de financiamiento creó un nexo entre la Bolsa Mexicana de Valores y la Bolsa de Valores de Nueva York, debido a que dos tercios de los títulos de Telmex se venden en esta última; a la vez, tales títulos son los más importantes entre el reducido grupo de valores con bursatilidad que forman el índice de precios y cotizaciones en la Bolsa Mexicana de Valores. Como efecto práctico, la formación de dicho índice y el desempeño del mercado mexicano dependen fuertemente de los cambios en la cotización de las acciones de Telmex en Nueva York. Esto ha hecho que la evolución de Telmex tenga un impacto mucho más amplio en la economía nacional que el que resultaría de su actividad específica.

En lo que se refiere a su desempeño como empresa, Telmex está realizando un gran ciclo de inversión, superior a los 8 000 millones de dólares, lo que se traduce en renovación y actualización de los servicios telefónicos nacionales. Sin embargo, antes de lo previsto, Telmex se ve amenazada por nuevos

competidores nacionales asociados con grandes compañías transnacionales de telefonía. Por una parte está el grupo de telefonía celular Iusacell, de Alejo Peralta, quién gestiona activamente autorización para competir con Telmex. Y desde el mundo bancario, Banamex-Accival, que es el otro nuevo grupo gigante formado en estos años, y sobre el que se volverá luego, también está desarrollando una compañía telefónica para concurrir al mercado local e internacional.

Otra privatización que destaca por su diferente efecto y resultado respecto de la anterior es la de la mina de cobre de Cananea, una de las mayores minas a cielo abierto del mundo. Esta mina fue comprada por el grupo industrial Minera México, encabezado por Jorge Larrea, un integrante del gran empresariado privado mexicano tradicional. Con esta adquisición, los nuevos propietarios obtuvieron el virtual monopolio del mercado del cobre en el país y convirtieron a la empresa en la cuarta productora de cobre a nivel mundial, potenciando su presencia entre los diez GPN líderes en 1992 (cuadro 6).

Un tercer caso de privatización es el de las dos grandes compañías de aviación nacional, Aeronaves de México y la Compañía Mexicana de Aviación, las que en distinta proporción eran de propiedad del Estado. Esta privatización se distingue de las anteriores por varias razones. En primer lugar, la venta de estas empresas se dio junto con la desregulación del rubro, lo que condujo a la aparición de varias empresas de transporte aéreo más pequeñas, pero con capacidad de competir en segmentos del tráfico de cabotaje. La más exitosa de ellas fue TAESA, compañía que inicialmente pertenecía al Grupo Hermes presidido por Carlos Hank Rhon, y que luego fue vendida a un conjunto de empresarios particulares, los que en virtud de una política de tarifas muy agresiva están teniendo un desempeño relativamente exitoso dentro del problemático panorama de esta industria en todo el mundo.

Por su parte, Aeronaves de México (Aeroméxico) y la Compañía Mexicana de Aviación se vendieron a los grupos Icaro y Xabre, respectivamente, con lo que se mantuvo el duopolio que tradicionalmente ha dominado el gran tráfico aéreo en el mercado interno. Sin embargo, la Compañía Mexicana de Aviación enfrentó problemas económicos y financieros graves y ha tenido que aceptar acuerdos de integración con Aeroméxico, con lo que se desembocó prácticamente en un monopolio privado nacional para el sector.

Hay un cuarto caso de privatización que merece mención especial y es el de los ingenios azucareros, ya que hasta el momento resulta el menos exitoso de todos ellos. Los ingenios privatizados habían sido absorbidos en décadas anteriores por el Estado, dados sus graves problemas económicos. En época más reciente se volvieron a privatizar, pero al poco tiempo los 12 ingenios que habían pasado a manos privadas experimentaron nuevamente problemas económicos graves que los han puesto en situación de quiebra. Es evidente entonces que la crisis estructural del sector no fue resuelta con la privatización. En un sentido estricto, la privatización misma aún no se ha completado, ya que los nuevos propietarios deben al Estado el 30% del valor de las empresas que se fijó en las subastas. La salida de esta crisis sectorial parece estar surgiendo con una oferta de compra de algunos de los ingenios por parte del Grupo Escorpión/ GEMEX dirigido por Eduardo Molina, que tiene la franquicia de Pepsi-Cola en México, una de las mayores del mundo, y que busca dicha adquisición para integrar su proceso productivo.

El quinto y último caso de privatización que presentamos resulta de interés porque es paradigmático de cómo ésta hace emerger nuevos grupos empresariales. Se trata de la venta de dos empresas públicas independientes, la fábrica de camiones Dina y la empresa industrializadora de maíz Miconsa, que integraba el complejo empresarial público de Conasupo. Fueron compradas por grupos independientes, pero han quedado vinculadas porque ambos grupos responden a la dirección de Raymundo Gómez Flores. Este es un empresario de Jalisco que hasta esas fechas había tenido un desarrollo anterior limitado, y que en este mismo proceso compró también uno de los bancos privatizados, Banca Cremi. Esta explosiva expansión de las actividades empresariales de los grupos presididos por Gómez Flores se cumplió con éxito notable en la fábrica de camiones y también en la industrializadora de maíz, a pesar de que la primera compite con Mercedes Benz y la segunda con la empresa Maseca, de sólida posición en el mercado local y de Estados Unidos.

2. Privatización de empresas públicas financieras

La gran privatización de empresas públicas financieras realizada en los años noventa tuvo su núcleo en los 18 bancos comerciales que integraban el sistema y que habían quedado en poder del Estado desde su

nacionalización en 1982. El antecedente más importante para esta privatización lo constituyó la desincorporación de las casas de bolsa que habían quedado integradas a los bancos cuando éstos fueron nacionalizados, y que se vendieron en 1984.

Esta privatización de los bancos se distingue de la de las empresas públicas industriales y de servicio porque tuvo algunos rasgos generales propios, adicionales a los que indicamos al inicio de esta sección.

En primer lugar, se dio dentro de un amplio programa de reforma financiera dirigido a desregular, liberalizar y abrir el sistema financiero mexicano, buscando crear con ello las condiciones para una formación de capitales concordante con las necesidades de inversión del nuevo modelo económico. Dentro de ese cuadro de reformas se modificó también la legislación relativa a los intermediarios, permitiendo que quienes adquirieran los bancos pudieran constituirse en grupos financieros o banca universal, los que tendrían como cabeza un banco, una casa de bolsa o una controladora. De modo que la privatización de los bancos no sólo representó la venta de éstos a los particulares mexicanos, sino también el restablecimiento de los grupos financieros que habían sido la figura de intermediario financiero existente antes de la nacionalización.

En segundo lugar hay que destacar el alcance que tuvieron estos nuevos grupos, porque pese a que en las disposiciones oficiales no se autorizaban relaciones entre éstos y la industria, de hecho se asignaron algunos bancos a poderosos grupos industriales tanto tradicionales como nuevos, con lo que esta privatización significó también la reaparición de grupos industriales-financieros en el país.

La privatización de los bancos, por lo tanto, trajo consigo cambios profundos en la configuración de los GPN, tanto en su lógica general de organización y operación como en los vínculos concretos mediante los cuales se forman. Esto explica las particularidades que tuvo la subasta de los bancos,⁸ ya que con ella el Estado dibujaba un elemento central del nuevo perfil que tendría el empresariado privado nacional en el país, y por lo tanto requería un delicado equilibrio en la adjudicación de estas instituciones (cuadro 9).

Lo anterior se manifestó, por una parte, en la cuidadosa preclasificación de candidatos para com-

⁸ Véase un minucioso informe de los aspectos formales de este proceso en Ortiz, 1993.

CUADRO 9

México: Bancos privatizados, ordenados según su cobertura territorial

	Nombre	Grupo comprador	Presidente del grupo	Origen de los compradores	Región	Fecha de compra	Monto pagado (millones de dólares)	Precio/valor libros	Acciones compradas %
Nacionales	Banamex	Accival/Gpos. regionales	R.Hernández/A.Harp	Casa de bolsa	DF	08/26/91	3 189.23	2.63	70.72
	Bancomer	Vamsa/Gpos. regionales	Eugenio Garza Laguer	Visa	Nuevo León	10/28/91	2 791.28	2.99	56.00
	Serfin	Obsa/Gpos. regionales	Adrián Sada	Vitro	Nuevo León y DF	06/27/91	936.92	2.69	51.00
	Banco Internacional	Prime	Antonio del Valle/ Juan Sánchez Navarro	Industria	DF	06/28/92	475.19	2.95	51.00
	Multibanco Comemex	Inverlat	Agustín Legorreta	Casa de Bolsa	DF	02/10/92	883.26	3.73	66.54
	Banca Cremi	Emp. de Jalisco	Raymundo Gómez Flores	Dina-Camiones	Guadalajara	06/29/91	247.93	3.40	66.73
	Unión (Ex BCH)	Emp. del Suroeste	Carlos Cabal Peniche	Agroindustria	Sureste	11/11/91	285.84	2.68	100.00
	Banco Mexicano Somex	Invermexico	Carlos Gómez y Gómez	Grupo Desc	DF	03/05/92	611.96	3.31	81.62
	Multirregionales	Probursa	J.M.Madariaga	Casa de bolsa	DF	06/10/91	202.44	2.66	77.89
	Banpaís	Mexival	Angel Rodríguez	Transportista	DF y Noreste	06/17/91	180.57	3.03	100.00
Multirregionales	Bancrerer	Emp.de D.F. y Guanajuato	Roberto Alcántara	Transportista	Edo. de México GTO., etc.	08/19/91	139.68	2.53	100.00
	Banco del Atlántico	GBM		Casa de bolsa	DF	03/29/92	479.13	5.30	68.85
	Banoro	Estrategia Bursátil		Casa de bolsa	Sinaloa	07/ /92	365.09	3.95	66.03
	Regionales	Abaco	Jorge Lankenau	Casa de bolsa	Nuevo León	08/05/91	293.19	3.73	78.68
Regionales	Banco de Oriente	Grupo Margen	Marcelo Margain	Casa de bolsa	Norte y Centro	06/12/91	73.95	4.04	66.00
	Banco Promex	Finamex		Casa de bolsa	Jalisco	05/04/92	346.84	4.23	66.34
	Banco del Centro	Multivalores		Casa de bolsa	DF, Jalisco	06/07/92	278.79	4.65	66.31
	Banorte	Maseca/Gamesa	Roberto GLZ.Barrera/ Alberto Santos de Hoyos	Agroindustria	Nuevo León	06/14/92	569.44	4.25	66.00
	Promedio o total						12 350.73	3.5	72.2

Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México.

prar esas instituciones, la que excluyó a grupos que habían tenido gran poder bancario, como el que encabezó Manuel Espinosa Yglesias, antiguo propietario de Bancomer. Por otra parte, se dio entrada en el mundo de la banca al nuevo poder financiero de las casas de bolsa generado por éstas durante los años ochenta, lo que se simboliza en el caso de Accival, que con la adquisición de Banamex se convirtió en un agente financiero de importancia internacional.

Pero junto con ello el gobierno tomó la precaución de que el poder financiero nacional no se concentrara en el sector bursátil, por lo que también incorporó en la privatización bancaria a los grupos industriales tradicionales. Por una parte, en poder de los grupos tradicionales de Monterrey quedaron dos de los tres mayores bancos del país (Bancomer-Visa y Serfín-Vitro), y otros dos bancos menores también pasaron a manos de grupos regimontanos. Por otra, de manera indirecta se integró a algunos de los grupos industriales líderes que están en la capital del país. Tal es el caso del grupo Desc, vinculado a la casa de bolsa Invermexico, que a su vez compró el antiguo Banco Mexicano Somex, hoy denominado Banco Mexicano.

La privatización de bancos también permitió el surgimiento o consolidación de fuertes grupos regionales vinculados a la manufactura o la agroindustria. Destaca al respecto el ya citado caso de la Banca Cremi, que fue adquirida por el grupo de Raymundo Gómez Flores; o del Banco BCH, que pasó a manos del grupo del Sureste que encabeza Carlos Cabal Peniche, quien recientemente había adquirido el control de la Del Monte Corporation, una de las mayores industrializadoras de frutas y verduras en el mundo. Este grupo obtuvo luego el control accionario de la Banca Cremi al comprarle parte de su paquete de acciones al grupo Gómez Flores. Por último puede mencionarse el caso de Banorte, que fue comprado por un grupo que preside Roberto González Barrera, quien es al mismo tiempo el dueño de Maseca, la productora de harina que compite con la comprada al Estado por Gómez Flores.

Asimismo, se asignaron bancos a dos grupos de grandes controladores del transporte en el antiguo régimen de regulación pública del sector. El primero es el de Roberto Alcántara, que inicialmente compró Bancrecer y más tarde Banoro a quienes lo habían adquirido en la privatización. El otro es el grupo de Angel Rodríguez, quien había comprado inicialmente el Banco Banpaís e integrado un grupo financiero con

la casa de bolsa Mexival. Este grupo incrementó posteriormente su importancia financiera cuando se le asignó en subasta la compañía de seguros Asemex, empresa pública que llevaba todos los seguros del Estado y que tiene un gran peso entre las aseguradoras del país.

Una particularidad de estas privatizaciones fue que en ellas el gobierno expresó una fuerte preocupación por asegurar que los grupos adquirentes de los bancos tuvieran una amplia base de accionistas en alguna de las regiones del país, procurando con ello que la nueva banca estuviera integrada más claramente a la actividad económica.

Como otro rasgo significativo de estas privatizaciones bancarias puede señalarse que la nueva banca no cubrió los objetivos esperados por el gobierno, debido a los elevados costos de su financiamiento y a la segmentación de mercados en la que operaba. Esto llevó al gobierno a autorizar antes de lo previsto la apertura de nuevos bancos nacionales y regionales, dando entrada a grandes GPN que inicialmente habían quedado excluidos de la compra de los bancos a pesar de haberla intentado. Así sucedió con el Grupo Carso de Carlos Slim y el Grupo Hermes de Carlos Hank Rhon.

Quienes compraron los bancos pagaron precios muy elevados por ellos, lo que se explica por las expectativas de rentabilidad que aseguraba la previsión inicial de mantener el proteccionismo en el sector hasta por lo menos el fin del siglo, y por las grandes perspectivas de crecimiento debidas al atraso financiero nacional provocado por los años de crisis y la nacionalización.

Desde el punto de vista de la estructura empresarial del sector, con la privatización de los bancos se volvió a reproducir el tradicional dominio duopólico del mercado financiero mexicano por Banamex y Bancomer. Sin embargo, de acuerdo con lo expuesto, tienden a desarrollarse nuevos poderes multirregionales tanto a partir de los bancos existentes como por la creación de otros nuevos.

Por último, cabe anotar que estas privatizaciones no han conducido todavía a una conformación estable de empresas y grupos financieros. En el futuro próximo se esperan grandes transformaciones en este sector, tanto por fusiones y asociaciones entre bancos existentes como por la creación de nuevos grandes bancos y por la asociación de bancos locales con bancos extranjeros con vistas al Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá.

III

Conclusiones: un perfil preliminar de los grupos privados nacionales en 1993

A manera de conclusión general podemos decir que, como resultado principal de los procesos de reforma desarrollados en México a partir de 1989, tanto en el

nivel macroeconómico como en el ámbito de las empresas se está configurando un nuevo perfil de los GPN (cuadro 10).

CUADRO 10

México: Tipología de grupos privados nacionales tradicionales y nuevos, agosto de 1993

Tipos de grupo	Institución financiera	Industria	Comercio/servicios
<i>Grupos económico-financieros</i>			
<i>Tradicionales</i>			
Visa	Bancomer	Cervecería Cuauhtemoc	
Vitro	Serfin - Obsa	Vitro	
Desc	Mexicano - Invermexico	Varios	
<i>Nuevos</i>			
Carso	Inbursa	Condumex /Telmex	Sanborns
Hermes	Interacciones	Transporte-camiones	
Cabal Peniche	BCH	Del Monte	Dist. fruta/hoteles.
Maseca	Banorte	Maseca	
Alcántara	Bancrerer	Transporte	
Cremi	Cremi	Dina	
Rodríguez	Banpaís	Transporte	
Pulsar	Seguros la República		
Prime	Internacional - Prime	Cervecería modelo	
<i>Grupos financieros</i>			
<i>De origen bursátil</i>			
Nuevos			
Banamex-Accival	Banamex - Accival		
MM-Probursa	MM-Probursa		
<i>De origen bancario</i>			
Tradicionales			
Comermex-Inverlat	Comermex -Inverlat		
<i>Grupos industriales</i>			
<i>Tradicionales</i>			
Alfa		Siderurgia/ alimentos/ otros	
Cemex		Cemento	
Peñoles		Minería	
Televisa		Televisión/ radio/ prensa	
Ica		Construcción/ otros	
Comercial Mexicana		Tiendas autoservicio	
Cifra		Tiendas autoservicio	
Gigante		Tiendas autoservicio	
<i>Nuevos</i>			
Salinas		Elektra/ televisión azteca	Comercio/cines
Gemex/Escurpión		Pepsicola/ ingenios azucareros	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos hemerográficos, documentales y de la Bolsa Mexicana de Valores.

Ante todo, se observa la emergencia de un conjunto de grupos económico-financieros, como resultado de la privatización de los bancos, combinada en ciertos casos con la venta de empresas públicas industriales. Dentro de estos grupos se distinguen por una parte los que tradicionalmente habían integrado grupos de este tipo en el país y que reaparecieron luego de la nacionalización de la banca en los años ochenta. Por otra parte, hay un importante número de nuevos grupos económico-financieros de origen predominantemente industrial, los que parecen estar formando la base de un nuevo liderazgo empresarial en el país. Se observa asimismo la presencia de grupos industriales o comerciales que ya han incorporado o esperan incorporar bancos y otros intermediarios financieros en su estructura. Destaca además el origen regional de la mayoría de estos grupos, así como la importante presencia en ellos de empresarios vinculados al sector transporte.

Entre los nuevos grupos sobresale marcadamente el Grupo Carso, que a partir de la casa de bolsa Inbursa adquirió durante estos años el control de diversas empresas o grupos privados —como Condumex, Nacobre, Sanborns y Minera Frisco—, a los que sumó la adquisición de Telmex y actualmente la apertura de un banco nacional que previsiblemente competirá con Banamex y Bancomer.

Otro cambio importante es la formación de grupos financieros a partir del liderazgo de alguna de las casas de bolsa que fueron exitosas en el período de la nacionalización de la banca. Para evaluar la particularidad de este nuevo tipo de grupo, hay que recordar que en el momento de la privatización de los bancos parecía que éstos iban a ser entregados a las casas de bolsa, que eran el nuevo poder financiero privado. Sin embargo, el resultado de la privatización fue diferente y sólo tres de los grupos financieros que adquirieron bancos tienen ese origen.

Sin duda es significativo que entre ellos esté el grupo Banamex-Accival, que con esta nueva estructura consiguió el liderazgo financiero en América Latina y la posición 257 entre los mil bancos más gran-

des del mundo, según *The Banker*. Para matizar el alcance de esta tipología hay que señalar que el origen bursátil de este banco está dado por sus principales líderes: Alfredo Harp y Roberto Hernández, propietarios de la casa de bolsa Accival que adquirió el banco. Pero entre los accionistas figuran muchos personajes importantes de las grandes empresas no financieras del país. Lo distintivo de este tipo de grupos es que su centro de acción es el mundo financiero, y en particular el bursátil, aunque ello podría cambiar si el grupo Banamex-Accival confirma su entrada en el campo de la telefonía.

Dentro de este mismo sector de los grupos financieros encontramos como único caso de retorno de los viejos banqueros, al grupo Comermex-Inverlat, dirigido por Agustín F. Legorreta, que había sido propietario tradicional de Banamex.

El tercer y último conjunto de grupos que presentamos aquí incluye los de origen predominantemente industrial, entre los que se cuentan sobre todo los grupos tradicionales reestructurados, aunque también hay nuevos y expansivos grupos de gran éxito, como el grupo Elektra o el grupo Gemex-Escorpión.

Esta situación de debilidad relativa de los grupos industriales nuevos frente a los tradicionales puede ser interpretada como prueba de que en la economía mexicana todavía no se ha desarrollado un ciclo sostenido de inversión y crecimiento capaz de promover ese desarrollo empresarial, pero que existen energías económicas y empresariales latentes como para que ello ocurra si se concreta un ciclo de esa índole.

De ser cierta esta proposición y de cumplirse esas condiciones, deberíamos esperar que en los próximos años madure el proceso de cambio en el capital privado nacional mexicano que se analiza en este artículo, lo cual podría consolidar y ampliar este segmento de nuevos grupos, pero también tener efectos integradores sobre las empresas medianas y pequeñas, fortaleciendo el débil tejido empresarial del país.

Bibliografía

- Carlsen, Laura (1992): Changing hands: Mexico's privatization program proceeds in the transfer of State-owned to private hands, *Business Mexico*, vol. 1, junio.
- Expansión (varios años): Las 500 mayores empresas, México, D.F., Expansión S.A.
- (varios años): Los grupos económicos, México, D.F., Expansión S.A.

- (varios años): Las exportadoras e importadoras, México, D.F., Expansión S.A.
- Garrido, Celso y E. Quintana (1987): Crisis del patrón de acumulación y modernización conservadora del capitalismo en México, Celso Garrido (comp.), Relatoría del seminario Empresarios y Estado: Crisis y Transformaciones, México, D.F., Universidad Autónoma Metropolitana- Azcapotzalco, Divi-

- sión de Ciencias Sociales y Humanidades/Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- (1992): *El actor empresarial mexicano en los ochenta*, Cuadernos de Investigación, México, D.F., POEM/Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- Muñoz G., Oscar (ed.) (1993): *Después de las privatizaciones. Hacia el Estado regulador*, Santiago de Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (CIEPLAN).
- Ortiz, Guillermo (1993): *La reforma financiera en México*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Peres, Wilson (1990): *Foreign Direct Investment and Industrial Development in Mexico*, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- Rogozinski Jacques (1993): *La privatización de empresas paraestatales*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.